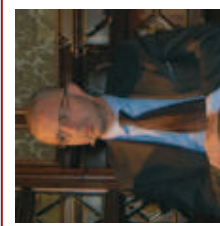


Sessione di apertura - Sala Galilei A
Prepararsi oggi per il domani: il punto di vista dei
leaders del settore immobiliare - visione dall'alto



Sergio Casasco
Administratore Delegato
Pirelli Re

“Se il 2009 è stato, secondo noi, un anno di demarcazione, di cambio di passo, il 2010 rappresenta l'opportunità di svolgere l'attività di intermediazione in modo nuovo”.

“Per noi è di primaria importanza la soddisfazione del cliente per i servizi che eroghiamo, soprattutto nel residenziale, in quanto ci rivolgiamo, come network alle famiglie, trattando il bene per loro più importante, qual è l'abitazione. L'anno appena iniziato mostrerà sicuramente segnali positivi, soprattutto dopo l'estate”.

“Che cosa fare per crescere meglio? Si deve continuare nell'attività sino a oggi svolta mantenendo un livello qualitativo di servizi elevato. La soddisfazione del cliente deve essere sempre al primo posto. Mettere il cliente al centro dell'attenzione richiede serietà e professionalità”.

“La capacità dei grandi imprenditori è quella di trovare tra le pieghe della crisi le vere opportunità. Le opportunità nel mercato immobiliare negli ultimi tempi sono state quelle di una forte selezione, quindi l'abbandono del campo da parte di operatori marginali”.

“Un altro elemento di opportunità è la collaborazione, rilanciata con forza dal proliferare delle piattaforme MLS: la collaborazione facilita l'incontro fra la domanda e l'offerta perché ovviamente si lavora in gruppo e questo permette di continuare a dare dei risultati ai clienti. Il risultato che si aspetta il cliente è dato da tre elementi chiave: la vendita in tempi rapidi, la vendita al giusto prezzo di mercato (rispetto, ovviamente, a quello che è il mercato attuale) e con il minor disturbo possibile”.



Giovanni Caltaneo
Administratore Delegato
Coldwell Banker

“Coldwell Banker Italy vuole dare al mercato immobiliare italiano una visione innovativa, un nuovo modo di proporre e gestire l'immobile. L'obiettivo è di andare a conquistare anche quello spazio di business che finora non sono riusciti a raggiungere gli operatori immobiliari, ovvero quello gestito direttamente dai privati. È determinante dimostrare al cliente quanto è valido, delicato e complicato il lavoro degli agenti immobiliari”.

“Bisogna fermarsi un attimo e riflettere attentamente se il focus è della propria attività è veramente sulle esigenze del cliente, se si stanno analizzando, interpretando e rispettando i loro bisogni, se la propria preparazione e i propri servizi sono all'altezza delle loro aspettative”.

“Quello di oggi è un mercato tecnico, dunque un mercato di professionisti in cui i mediocri non possono trovare spazio: questa evoluzione è avvenuta in parallelo al fatto che anche il cliente è diventato più esperto. L'agente immobiliare deve quindi adeguarsi, cambiando il proprio ruolo in quello più ampio di consulente immobiliare. Ed è proprio questa la difficoltà più grossa che ha il mercato del mattone odierno, ovvero quella di assistersi nei confronti di questa nuova figura”.

“Penso che in un mercato così duro, così tecnico, il vantaggio più grosso che si possa dare all'affiliato (che poi è lo stesso vantaggio che si riflette su tutta la clientela) sia quello di eliminare tutte le barriere all'attività, come il vincolo territoriale”.



Giovanni Eljante
Presidente
Frim

11 Novembre 2009

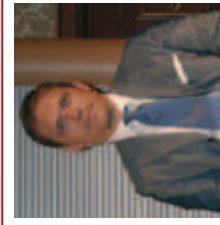
Highlights



Ugo Grimaldi
Presidente
Grimaldi Immobiliare

“Gli anni passati sono stati caratterizzati dalla velocità della compravendita: l'utente finale (colui che voleva comprare o vendere una casa) utilizzava l'agenzia in base al tempo che impiegava per vendere un immobile e alla capacità di fargli ottenere il massimo del risultato economico”.

“Questo, quindi, era una maschera rispetto a quella che è invece l'attività che si è poi andata a sviluppare nel 2008, nel 2009 e che sarà nel 2010: quella della professionalità, della capacità di promuoversi prima come consulenti e poi come venditori di immobili e che oggi fa certamente la differenza”.



Fabio Regalleini
Presidente
Professionecasa



Alessandro Polino
Presidente
Fondocasa

“Nell'ambito della nostra struttura chiaramente abbiamo vissuto un anno difficile, ma abbiamo sempre sostenuto un discorso di qualità a discapito della quantità e questo ci ha permesso di mantenere l'equilibrio. Per quanto riguarda il mercato delle seconde case, non lo reputo in contrazione: ritengo sia cambiata sicuramente la fascia di riferimento, che si è indirizzata su un target più alto: sono diminuiti in maniera importante gli appuntamenti, ma sono diventati di maggior qualità e questo ha permesso di mantenere, per ogni punto vendita, le performance di fatturato. Bisogna dedicare maggior attenzione al cliente finale (a differenza di quello che si faceva anni addietro) che oggi va veramente 'coccolato’”.

“Credo che oggi per essere competitivi sul mercato, si debba cercare una sintesi tra l'esperienza e la professionalità che ci portiamo dietro dal passato: sono i fondamentali che si abbinano con una prospettiva futura. È utile fare una sintesi del passato, tenere quanto c'è di buono, ma non bisogna adottare soluzioni di ieri per risolvere problemi di oggi. Occorre fare investimenti tecnologici senza però trascurare il fattore umano, in quanto siamo gestori non di mattoni ma di cervelli: facciamo network immobiliare, siamo organizzatori di persone, di servizi e di opportunità. Io credo molto all'aggregazione, alla maturità e credo che per la salute del mercato, e preservare il nostro futuro, sia necessario vedere meno iniziative e più aggreganti”.



Bruno Vettore
Administratore Delegato
Gabetti Franchising Agency



Moderatore: Evelina Marchesini - Il Sole 24 Ore